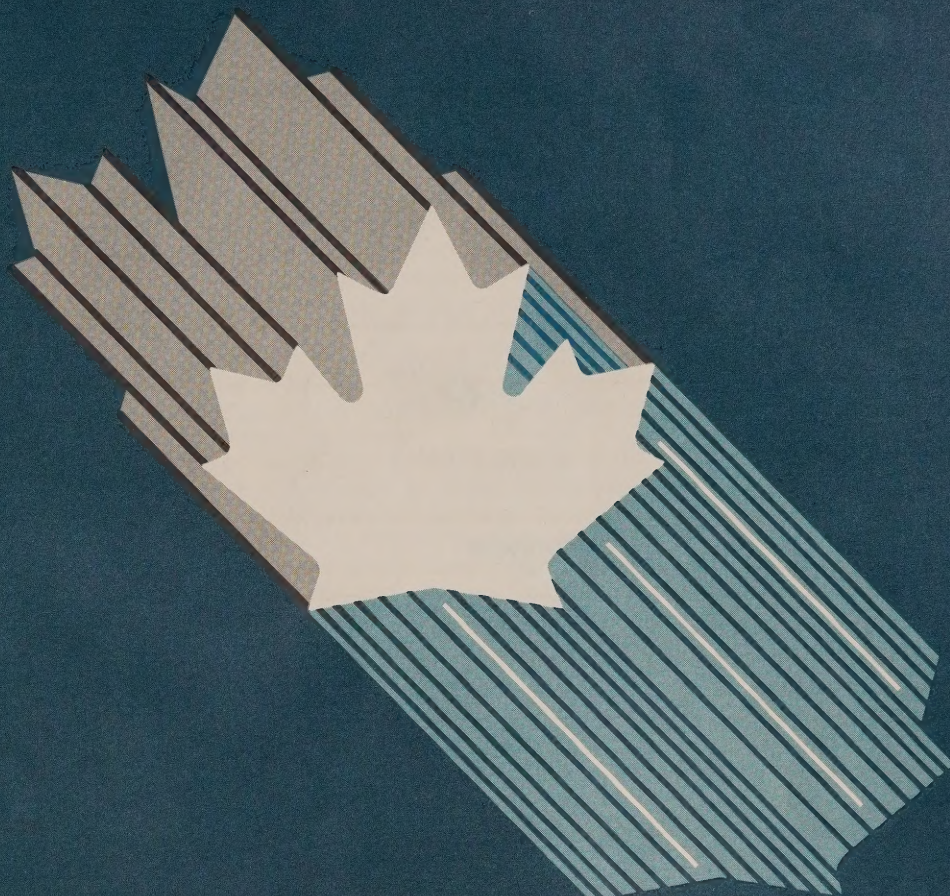


CAI  
IST 1  
-1988  
ISG

# I N D U S T R Y P R O F I L E

3 1761 11764788 3



Industry, Science and  
Technology Canada

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada

## Industrial Rubber Products

Canada



# Regional Offices

## Newfoundland

Parsons Building  
90 O'Leary Avenue  
P.O. Box 8950  
ST. JOHN'S, Newfoundland  
A1B 3R9  
Tel: (709) 772-4053

## Prince Edward Island

Confederation Court Mall  
Suite 400  
134 Kent Street  
P.O. Box 1115  
CHARLOTTETOWN  
Prince Edward Island  
C1A 7M8  
Tel: (902) 566-7400

## Nova Scotia

1496 Lower Water Street  
P.O. Box 940, Station M  
HALIFAX, Nova Scotia  
B3J 2V9  
Tel: (902) 426-2018

## New Brunswick

770 Main Street  
P.O. Box 1210  
MONCTON  
New Brunswick  
E1C 8P9  
Tel: (506) 857-6400

## Quebec

Tour de la Bourse  
P.O. Box 247  
800, place Victoria  
Suite 3800  
MONTRÉAL, Quebec  
H4Z 1E8  
Tel: (514) 283-8185

## Ontario

Dominion Public Building  
4th Floor  
1 Front Street West  
TORONTO, Ontario  
M5J 1A4  
Tel: (416) 973-5000

## Manitoba

330 Portage Avenue  
Room 608  
P.O. Box 981  
WINNIPEG, Manitoba  
R3C 2V2  
Tel: (204) 983-4090

## Saskatchewan

105 - 21st Street East  
6th Floor  
SASKATOON, Saskatchewan  
S7K 0B3  
Tel: (306) 975-4400

## Alberta

Cornerpoint Building  
Suite 505  
10179 - 105th Street  
EDMONTON, Alberta  
T5J 3S3  
Tel: (403) 495-4782

## British Columbia

Scotia Tower  
9th Floor, Suite 900  
P.O. Box 11610  
650 West Georgia St.  
VANCOUVER, British Columbia  
V6B 5H8  
Tel: (604) 666-0434

## Yukon

108 Lambert Street  
Suite 301  
WHITEHORSE, Yukon  
Y1A 1Z2  
Tel: (403) 668-4655

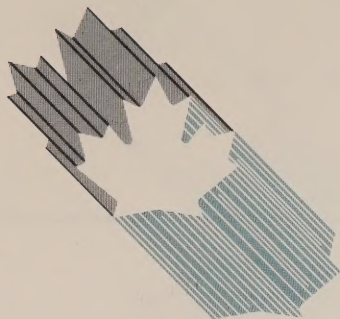
## Northwest Territories

Precambrian Building  
P.O. Bag 6100  
YELLOWKNIFE  
Northwest Territories  
X1A 1C0  
Tel: (403) 920-8568

*For additional copies of this  
profile contact:*

*Business Centre  
Communications Branch  
Industry, Science and  
Technology Canada  
235 Queen Street  
Ottawa, Ontario  
K1A 0H5*

*Tel: (613) 995-5771*



INDUSTRY

PROFILE

INDUSTRIAL  
RUBBER PRODUCTS

1988

CAT  
IST 1  
-1988  
I56

## FOREWORD

.....

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.

Minister

Canada

## 1. Structure and Performance

## Structure

The industrial rubber products industry in Canada consists of 115 establishments engaged primarily in the production of rubber, polyurethane and other elastomeric\* components and finished products (excluding tires, tubes and footwear). Products include rubber hose, belting, weather stripping, and a wide range of others.

The industry makes industrial rubber products for virtually all manufacturing and resource processing industries. Its major markets are the resource-extraction, automotive and consumer-durables industries. An estimated 35 percent of the industry supplies products to resource extraction (mining, oil and gas and forestry) while another 30 percent of the industry relies on the automotive market.

The industry can be divided into several distinct product areas — commodity-type products such as hoses, V-belts and flat belting; custom-moulded and extruded goods (a wide range of custom goods supplied to customers mostly within a 150- to 200-kilometre radius of the point of manufacture); and specialized products which are unique or proprietary (some based on patented technology). This last category includes single-ply rubber roofing membranes, industrial and marine drive-shaft bearings and oil seals, marine dock fenders and railway crossing seals. While no precise numbers are available, commodity-type products are believed to account for about 65 percent of the Canadian industrial rubber products market; custom-moulded and extruded products for about 30 percent; and specialized products only about five percent.

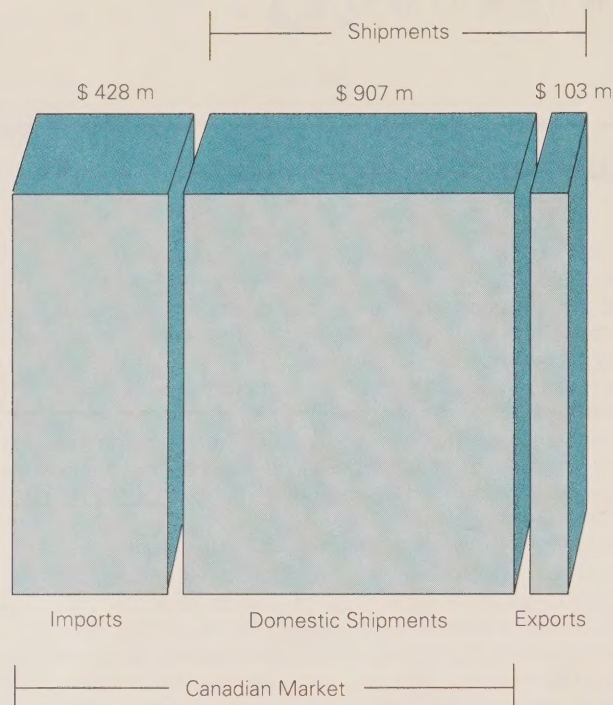
Industrial rubber products manufactured in Canada, ranked by percentage of value of total shipments, include:

Product	Percentage value of shipments
Hose	12
Rubber weather stripping	10
Automotive moulded, extruded and lathe-cut goods	10
Flat belting, including conveyor, elevator and transmission	8
V-belts	6
Non-automotive moulded, extruded and lathe-cut goods	6
Tread rubber (for tires)	5
TOTAL	57

\* An elastomer is any one of a number of natural or synthetic polymers with unique properties of deformation and elastic recovery.

Industry, Science and  
Technology CanadaIndustrie, Sciences et  
Technologie Canada





*Imports, Exports and Domestic Shipments  
1986*

A wide variety of other products, including printing blankets, mats, vibration dampeners, sheeting and laminated material, make up the balance of the industry's output.

Based on 1986 data, it is estimated that the industry, which employs about 8500 persons, ships goods valued at approximately \$1 billion annually. Fifty-eight percent of the establishments are located in Ontario, 25 percent in Quebec and 16 percent in western provinces. The employment distribution for each region roughly parallels the establishment figures. Establishments in Ontario and Quebec are generally larger than those elsewhere in the country. Ontario accounts for about 63 percent of shipments and Quebec for around 34 percent.

Approximately 75 percent of the value of shipments is produced by foreign-owned companies, which represent one-half of the total number of firms in the industry. The type of products manufactured by many subsidiary companies in Canada are similar to those made abroad by the parent corporations. Nevertheless, it is estimated that 60 percent of Canadian subsidiaries export some of their output, frequently selling to parent companies to complete a product range.

Foreign-owned subsidiaries dominate the manufacture of commodity-type products such as hoses, V-belts and flat belts, while the Canadian-owned firms tend to manufacture custom-moulded products, roll coverings, tank and pipe linings, and custom compounds. One Canadian-owned company, however, is an important manufacturer of hoses and V-belts as well.

The industrial rubber products industry is characterized by a high level of concentration. Some 12 companies in Canada, most of which are U.S.-owned and each with annual sales in excess of \$35 million, account for approximately 40 percent of the value of industry shipments. Most of these firms manufacture an extensive range of products, widely used in other industries. Canadian-owned firms tend to be smaller (less than \$5 million in sales each) and have a more limited product range. A few large Canadian firms have become prominent in North America in specialized product lines, or have grown through the acquisition of assets from major foreign firms which have been rationalizing their organizations.

Imports of industrial rubber products (83 percent from the United States) were valued at \$428 million in 1986 and accounted for 32.1 percent of the Canadian market. These products consisted primarily of motor vehicle parts (17 percent); coated fabric (17 percent); hose (nine percent); belting (eight percent); and packing (seven percent). Interplant shipments by foreign-owned firms to round out product lines comprise a large portion of Canadian imports.

A substantial range of industrial rubber products are accorded duty-free access to the Canadian market. These account for an estimated 23 percent (\$310 million) of the total domestic market. Approximately 30 percent of all imports enter Canada duty-free. These include rubber components and materials used in the manufacture of agricultural equipment and a large variety of machinery, and original equipment manufacturer (OEM) automotive rubber parts such as weather stripping, brake parts, bumpers, bushings, gaskets, grommets, engine and body mounts and insulators.

Approximately one-half of the value of duty-free industrial rubber product imports (\$65 million in 1986) enter Canada under the terms of the Canada-U.S. Automotive Products Trade Agreement (Auto Pact). An estimated 60 percent of Canada's exports are shipped to the United States under the Auto Pact.

The industrial rubber products industry in Canada serves mainly the domestic market. Only 10.2 percent (\$103 million) of the value of shipments were exported in 1986 (78 percent to the United States), mainly as rubber hose (43 percent). Similarly, this industry is also domestically oriented in a number of other countries, including the United States, Europe, Japan and India.



Raw materials account for about 56 percent of direct manufacturing costs for industrial rubber products. Labour and energy costs represent about 30 percent and 14 percent, respectively. Basic elastomers (synthetic, specialty or natural) and additives (carbon black, clays, accelerators, plasticizers, pigments and other chemicals) — used in compounding the precise formulation needed by the manufacturer — account for about 60 percent and 22 percent, respectively, of these raw materials costs. A wide range of other components, yarns, fabrics, hardware and packaging, make up the balance. Approximately 65 percent of raw materials are domestically sourced. Imported raw materials consist primarily of natural and specialty elastomers not manufactured in Canada.

Polysar Limited in Sarnia, Ontario, is the sole domestic supplier of synthetic rubbers and provides most of the synthetic elastomers consumed in Canada. Some Canadian subsidiaries are supplied by their U.S. parent firms.

Suppliers of elastomers, chemical additives and compounded elastomers are major sources of technical assistance to the processing industry.

### **Performance**

Over the last 10 to 15 years, neither shipments\* nor the apparent consumption of industrial rubber products (excluding rubber tires, tubes) have grown significantly in Canada, the United States, the European Community (E.C.) and Japan. The value of shipments grew at a real annual rate of only 1.1 percent between 1973 and 1986. By comparison, shipments by all manufacturing industries grew at an annual rate of 2.3 percent. Employment has been essentially stagnant over this period, except for the sharp decline and subsequent recovery associated with the 1981-83 recession.

Rationalization in the North American industry began during the mid-1970s and accelerated after the recession. Since then, a few major multinationals have withdrawn from the industrial rubber products industry altogether, and some of their assets have been purchased by new owners or managers. In recent years, there have been a number of new entrants generally engaged in the production of specialized products, such as roofing membrane and custom hose.

The import share of the market has risen steadily from 23.2 percent in 1980 to 32.1 percent in 1986, while export performance has improved from 5.8 percent of shipments in 1980 to 10.2 percent in 1986, partly as a result of the rationalization of Canadian and U.S. production facilities.

For industrial rubber product manufacturers in Canada, 1982 profits after tax fell dramatically with the start of the recession. They have subsequently recovered and have remained between three percent and four percent, especially since 1984. Barring any significant economic downturn, most manufacturers expect profitable operations to continue.

## **2. Strengths and Weaknesses**

### **Structural Factors**

The key factors influencing competitiveness in the Canadian industrial rubber products industry are economies of scale, technology, degree of rationalization, service to customers, proximity to markets (for custom moulders and extruders) and the exchange rate.

In general, Canadian plants, which manufacture commodity-type products or custom products, operate on a smaller scale and with shorter production runs than plants in the United States. As a result, they have higher fixed costs per unit of output (overhead, marketing, distribution and administration) than their American counterparts. Canadian producers are usually cost-competitive with U.S. firms in raw material costs and, in some cases, also in labour costs.

Labour productivity (value-added per production-worker hour) is considerably lower in Canada than in the United States because of the smaller economies of scale and lower level of employed capital. In addition, U.S. labour costs tend to be lower in cases where American manufacturers locate their plants in states with "right-to-work" legislation (such as Alabama, where it is not obligatory for a worker to join a union).

Canadian producers of custom-moulded and extruded products and commodity-type products for the resource-extraction industry, are somewhat insulated from import competition because they are close to their customers and can offer extensive customer service.

Many U.S.-owned firms, particularly those serving automotive markets, have rationalized and will continue to rationalize production with their affiliated plants in the United States in order to improve efficiency and productivity. However, some foreign-owned companies in Canada (mostly U.S.-owned) are restricted from serving American and other export markets. This restriction limits their prospects for growth and improved competitiveness.

Currently, Canadian manufacturers benefit from tariff protection of approximately 10 percent for many of the dutiable industrial rubber products imported from the United States.

\* Principal statistics for establishments, employment and shipments are estimated figures based on industry information and Statistics Canada data for the entire rubber products industry.





Exchange rates are an important competitive factor. However, industry estimates are that the competitive advantage is marginal when the Canadian dollar is valued at approximately US\$0.85.

Higher freight costs, as well as the cost and logistical difficulty of providing service to customers from greater distances, generally favour Canadian manufacturers in the domestic market. These same factors, however, impede the development of export markets for Canadian producers. Future growth may largely be contingent on an increased foreign market presence through the direct establishment of foreign manufacturing plants and distribution networks. Another approach may be for Canadian firms to enter into partnership agreements with local firms in other markets. This arrangement would help to rationalize production and share marketing and distribution of each partner's products in their respective markets.

#### **Trade-related Factors**

Current Canadian Most Favoured Nation (MFN) tariff rates for industrial rubber products range from duty-free to 17.5 percent. Many of these products are assessed at 10.3 percent or 11.3 percent. The U.S. tariff rates range from duty-free to 6.6 percent, with many products dutiable at between 3.1 percent and 5.3 percent. For products which do not fall under the Auto Pact, U.S. rates are generally one-half of those in Canada. Japan and the E.C. have tariff rates ranging from 3.4 to 5.8 percent and from 2.5 to 10 percent, respectively.

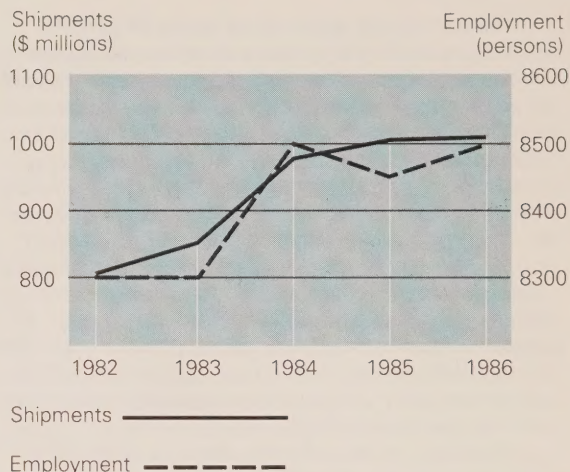
One non-tariff barrier which has adversely affected Canadian exports of hose, conveyor belting and some moulded and extruded rubber products has been the U.S. "Buy-America" legislation.

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), Canadian and U.S. tariffs will be eliminated in 10 equal annual steps, beginning in January 1989. As noted above, Canadian tariffs are, on average, double those of the United States. As well, the provision in the FTA for temporary entry should ensure that business persons and enterprises have improved and necessary access to the U.S. market, to sell their products and provide after-sales service to their customers. The FTA provisions on government procurement mark important new progress in expanding the market opportunities for Canadian and U.S. suppliers of goods to each other's governments, by increasing the amount of procurement open for competition.

#### **Technological Factors**

The industrial rubber products industry in Canada has ready access to technologically advanced raw materials and generally employs modern machinery and equipment. Major sources of product and processing technology are the United States, Japan and European countries.

Limited research and development is performed in Canada, but technology is generally available to foreign-owned subsidiaries.



*Total Shipments and Employment\**

\* ISTC estimate

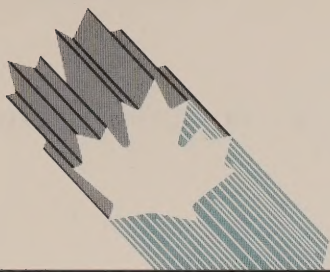
Some Canadian-owned manufacturers have developed technologies resulting in novel products that have contributed to the increase in production and exports. These products include the dual-durometer rubber automotive weather strip; silicone rubber keypads for use in printed circuit boards and membrane switches; synthetic-polymer marine and industrial shaft bearings that withstand high-impact loads and contaminated operating conditions better than conventional bearings; single-ply rubber roofing membranes; and railway crossing seals.

Recent developments in thermoplastic-elastomer chemistry (raw materials) and microprocessor control of process machinery are important technologies which offer improvements in productivity, cost and product quality. While thermoplastic elastomers are unlikely to replace conventional thermoset rubbers totally, they are expected to continue to make inroads into thermoset rubber uses, producing lower-cost parts with equal or better performance. Applications for which thermoplastic elastomers are replacing thermoset rubbers include seals, gaskets, hose, flexible tubing, coated fabrics, weather stripping, sheeting, conveyor belting, boots on steering columns and air ducts in automobiles.

### **3. Evolving Environment**

Technological advances, such as the increasing use of injection-moulding machinery and thermoplastic elastomers, could make the industry less labour intensive and more productive. These developments are not likely to improve the trade performance of the Canadian industry significantly, but will be necessary to maintain its productivity and technical position in the domestic market.





Specialty elastomers, such as silicone, polychloroprene, polyisoprene, urethane, ethylene-propylene and copolyester, are expected to account for a larger share of total elastomer consumption over the next five to 10 years. Nearly 30 percent of elastomers consumed by the Canadian industrial rubber products industry are of these types — a percentage which may rise to 40 percent by 1993. Most of these specialty elastomers are, and probably will continue to be, imported mainly from the United States. As a result, there will likely be a reduction in the volume of domestically produced synthetic rubbers.

Automobile makers in North America are now committed to leading-edge technology. This commitment has forced a number of industrial rubber product manufacturers, traditionally important suppliers to auto manufacturers, to adopt modern methods such as statistical process control and just-in-time delivery systems.

In general, the implementation of the FTA will mean easier access to a huge portion of the adjacent U.S. market for Canadian producers, most of whom are located in southwestern Ontario and southern Quebec. The reduction of tariffs (which are generally twice as high in Canada compared with those in the United States) is expected to depress prices in Canada. This price cut will adversely affect the profitability of the Canadian industry in the market for commodity-type products.

The 10-year phase-in period will ease these effects and generally allow manufacturers to adjust. Rationalization of commodity-type product manufacturing within many U.S.-owned, multi-plant firms has already taken place and will probably intensify under the FTA. Regional manufacturers of custom-moulded and extruded goods will not be greatly affected by the FTA because these products are not generally traded. Smaller manufacturers of commodity-type products likely will rationalize their product range and further penetrate market niches in North America. Exports of specialized products are likely to rise as a result of improved U.S. market access.

The net effect of the FTA is expected to be a nominal increase in the volume of production (five to 10 percent) from Canadian plants, and a slight increase in total employment.

In a free-trade environment, geographic market rationalization is expected, with central Canadian suppliers focusing on adjacent Canadian and U.S. markets. As a result, they may restrict or eliminate shipments to far eastern and western regions of Canada in order to concentrate market area and thus lower unit marketing and distribution costs. Increased marketing and capital costs needed to improve competitiveness could be difficult for the smaller manufacturers to absorb. The development of new partnerships and joint ventures with other companies, therefore, may be essential for their continued participation in the marketplace.

For suppliers of industrial rubber products, the FTA provisions on government procurement should expand market opportunities to government markets in both the United States and Canada.

## 4. Competitiveness Assessment

Canadian plants that manufacture commodity-type or custom industrial rubber products generally have higher operating costs than their American counterparts. Foreign-owned manufacturers dominate the production of many major commodity-type product lines. They have forced, and will continue to force, corporate rationalization on a North American scale. In some cases, this rationalization has favoured Canadian locations. Favourable exchange rates will be a major factor in future rationalization decisions.

Manufacturers of specialized products are already internationally competitive because of the unique performance qualities of their products. They are expected to continue to compete successfully as long as their products offer a performance advantage — more a technological than productivity challenge.

Within a free-trade environment, the industrial rubber products industry in Canada will likely see its U.S.-controlled companies rationalize even more quickly. For Canadian-owned companies, the FTA will result in improved efficiencies and competitiveness through commercial alliances with U.S.-based firms for the distribution of a narrower product range to the U.S. market. While significant net changes in production are not likely for many Canadian subsidiaries, Canadian-owned manufacturers which have, or can develop, the required production, marketing and financial capabilities, are expected to increase their volume of shipments to the more accessible U.S. market.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Resource Processing Industries Branch  
Industry, Science and Technology Canada  
Attention: Industrial Rubber Products  
235 Queen Street  
Ottawa, Ontario  
K1A 0H5

(613) 954-3016

**PRINCIPAL STATISTICS**
**SIC(s) COVERED: 1521 & 1599 (1980)**

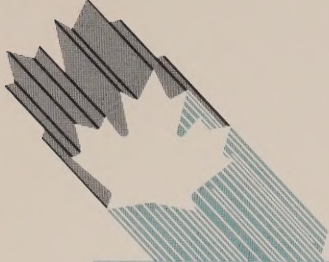
	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Establishments <sup>e</sup>	72	100	102	101	104	115
Employment <sup>e</sup>	8 685	8 300	8 300	8 500	8 450	8 500
Shipments (\$ millions) <sup>e</sup>	280	805	855	980	1 005	1 010
Gross domestic product* (constant 1981 \$ millions)	278	286	334	428	412	406
Investment (\$ millions)*	42	86	38	46	47	52
Profits after tax (\$ millions)*	14	18	25	53	49	N/A
(% of income)	3.3	1.8	2.1	3.9	3.3	N/A

**TRADE STATISTICS**

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exports (\$ millions)	17	67	68	81	93	103
Domestic shipments (\$ millions)	263	738	787	899	912	907
Imports (\$ millions)	94	249	295	392	405	428
Canadian market (\$ millions)	357	987	1 082	1 291	1 317	1 335
Exports as % of shipments	6.1	8.3	8.0	8.3	9.3	10.2
Imports as % of domestic market	26.3	25.2	27.3	30.4	30.8	32.1
Source of imports (% of total value)			U.S.	E.C.	Asia	Others
		1982	83	8	7	2
		1983	84	6	7	3
		1984	84	7	7	2
		1985	83	8	7	2
		1986	83	8	7	2
Destination of exports (% of total value)			U.S.	E.C.	Asia	Others
		1982	73	4	4	19
		1983	85	4	3	8
		1984	78	4	4	14
		1985	78	3	4	15
		1986	78	3	5	14

(continued)



**REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years**

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments — % of total	1	25	58	6	10
Employment — % of total	—	33	60	3	4
Shipments — % of total	—	34	63	2	1

**MAJOR FIRMS**

Name	Ownership	Location of Major Plants
Goodyear Canada Inc.	American	Bowmanville, Ontario Owen Sound, Ontario Collingwood, Ontario Québec City, Quebec
DiversiTech General, Engineered Elastomers Division	American	Welland, Ontario
Waterville TG Inc.	Canadian	Waterville, Quebec St-Jérôme, Quebec Coaticook, Quebec
Gates Canada Inc.	American	Brantford, Ontario
Epton Industries Inc.	Canadian	Kitchener, Ontario
American Biltrite Canada Ltd.	American	Sherbrooke, Quebec
Aeroquip Canada Inc.	American	Toronto, Ontario Perth, Ontario

e ISTC estimate

N/A Not available

\* Values are determined by a process which pro-rates shipments of industrial rubber products against shipments of all rubber products, including tires and tubes and footwear.

**Note:** Statistics Canada data have been used in preparing this profile.





Digitized by the Internet Archive  
in 2022 with funding from  
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761117647883>





RÉPARTITION RÉGIONALE — Répartition des 3 principales années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Etablissements (en %)	1	25	58	6	10
Emplois (en %)	—	33	60	3	4
Expéditions (en %)	—	34	63	2	1

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
Goodyear Canada Inc.	américaine	Bowmanville, Owen Sound et Collingwood (Ontario) Québec (Québec)
DiversiTech General, Engineered Elastomers Division	américaine	Welland (Ontario)
T.G. Waterville Inc.	canadienne	Waterville, Saint-Jérôme et Coaticook (Québec)
Gates Canada Inc.	américaine	Brantford (Ontario)
Epton Industries Inc.	canadienne	Kitchener (Ontario)
Produits American Biltrite Ltée	américaine	Sherbrooke (Québec)
Aeroquip Canada Inc.	américaine	Toronto et Perth (Ontario)

e Estimations d'ISTC.

\* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.

\*\* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars constants de 1981.

\*\*\* Valeurs obtenues en établissant le prorata des expéditions de produits en caoutchouc par rapport à toutes les expéditions de ces produits, y compris les pneus et chambres à air ainsi que les chaussures.

Les données utilisées dans ce profil proviennent de Statistique Canada.



CTI 1521 et 1599 (1980)

## PRINCIPALES STATISTIQUES

1973	1982	1983	1984	1985	1986
Etablissements <sup>e</sup>	72	100	102	101	104
Emplois <sup>e</sup>	8 685	8 300	8 300	8 500	8 450
Expéditions*/e	280	805	855	980	1 005
Produit intérieur brut **/**	278	286	334	428	412
Investissements*/***	42	86	38	46	47
Investissements*/***	52				
Benéfices après impôts*/***	14	18	25	53	49
(en % des revenus)	3,3	1,8	2,1	3,9	3,3
n.d.					n.d.

## STATISTIQUES COMPLEMENTAIRES

1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations*	17	67	68	81	93
Expéditions intérieures*	263	738	787	899	912
Importations*	94	249	295	392	405
Marché intérieur*	357	987	1 082	1 291	1 317
Exportations (en % des expéditions)	6,1	8,3	8,0	8,3	9,3
Importations (en % du marché intérieur)	26,3	25,2	27,3	30,4	30,8
Source des importations (en %)					
1982	83	84	6	7	2
1983	84	7	7	3	2
1984	84	7	7	4	2
1985	83	8	8	4	2
1986	83	8	8	4	2
Destination des exportations (en %)					
1982	73	85	4	4	19
1983	78	85	4	3	8
1984	78	85	4	4	14
1985	78	85	3	4	15
1986	78	85	3	5	14
E.-U.					
CEE					
Asie					
Autres					



Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Transformation des richesses naturelles  
Industrie, Sciences et Technologie Canada  
Objet : Produits Industriels en caoutchouc  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3016

Les fabricants de produits spécialisés soutiennent déjà la concurrence internationale en raison du rendement exceptionnel de leurs produits. Ils devraient continuer d'être compétitifs aussi longtemps que leurs produits pourront conserver leur avance — un défi qui relève de la technologie plutôt que de la productivité.

Dans un marché libre, les sociétés de propriété américaine installées au Canada vont certainement procéder encore plus rapidement à leur rationalisation. L'Accord devrait favoriser les sociétés de propriété canadienne en améliorant leur rendement et leur compétitivité grâce à des alliances commerciales avec des sociétés américaines en vue de la distribution d'une gamme restreinte de produits sur le marché américain. Plusieurs filiales canadiennes ne connaîtront pas de changements importants, mais les sociétés de propriété canadienne qui possèdent déjà les ressources financières et les capacités de production et de commercialisation — ou qui s'en doteront — devraient connaître une hausse du volume de leurs expéditions sur un marché américain devenu plus libre.



Les récents progrès de la chimie des élastomères thermoplastiques (matières premières) et le contrôle par microprocesseur des machines qui transforment sont des techniques importées qui entraînent l'amélioration de la productivité, des coûts et de la qualité des produits.

Les élastomères thermoplastiques ne remplaceront pas complètement les caoutchoucs thermodurcissables courants, mais ils devraient continuer à s'y substituer, en permettant de fabriquer des coûts moins élevés, des pièces à rendement égal ou supérieur. Ils remplacent les caoutchoucs thermodurcissables dans la fabrication de joints d'étanchéité, de tuyaux, de tuyaux flexibles, de tissus enduits, de bourrelets étanches, de matériaux en feuilles, de courroies de tapis roulants, de gaines recouvrant les colonnes de direction et de conduites d'air des automobiles.

### 3. Évolution de l'environnement

Les progrès technologiques, comme l'utilisation accrue des machines à moulage par injection et des élastomères thermoplastiques, pourraient transformer cette industrie, la rendant moins travaillistique et plus productive. Ces progrès ne devraient pas transformer de façon importante son rendement commercial, mais devraient lui permettre de conserver sa place sur le plan technique et sa productivité sur le marché intérieur.

Au cours des 5 à 10 prochaines années, les élastomères spéciaux tels que le silicone, le polychloroprène, le polyisoprène, l'uréthane, l'éthylène-propylène et le copolymère devraient jouer un plus grand rôle dans l'utilisation des élastomères. Ils représentent presque 30 p. 100 des élastomères utilisés par cette industrie, pourcentage qui pourrait passer à 40 p. 100 d'ici 1993; la plupart devraient continuer de provenir des États-Unis, provoquant en retour une réduction du volume des caoutchoucs fabriqués au Canada.

En Amérique du Nord, comme les constructeurs d'automobiles se sont convertis aux plus récentes techniques de pointe, certains fournisseurs de l'industrie automobile depuis toujours, ont été forcés d'adopter des méthodes de travail ultramodernes comme le contrôle statistique des procédés et les systèmes de livraison à la date prévue.

L'entrée en vigueur de l'Accord facilitera l'accès des fabricants canadiens à une vaste portion du marché américain, puisque la plupart sont installés dans le sud-ouest de l'Ontario et le sud du Québec. La réduction des tarifs, en général 2 fois plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, devrait faire baisser les prix au Canada. Pour l'industrie canadienne, cette baisse aura des répercussions négatives sur le marché des produits de base.

### 4. Évaluation de la compétitivité

En général, les usines canadiennes fabriquant des produits de base ou des produits en caoutchouc sur commande connaissent des coûts d'exploitation plus élevés. Les sociétés de propriété étrangère dominent la production de nombreux produits de base importants. Elles ont déjà forcé et continueront de forcer les sociétés nord-américaines à se rationaliser. Dans certains cas, cette rationalisation a encouragé le choix des emplacements au Canada. Cependant, des taux de change favorables constitueront un facteur important de ce changement.

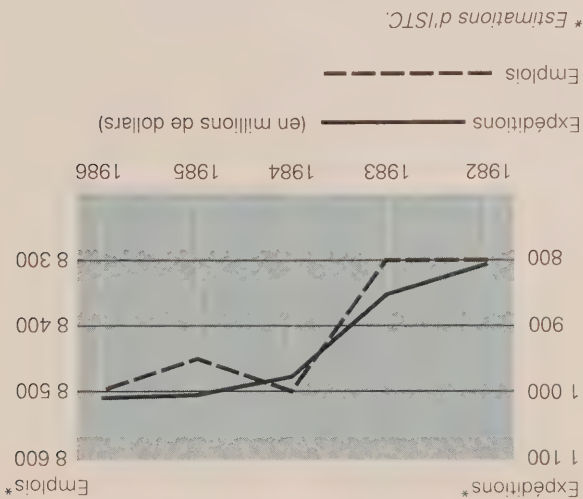
L'élimination sur 10 ans des tarifs amortira les répercussions et, en général, permettra aux fabricants de s'adapter. La rationalisation de la fabrication des produits de base au sein d'un grand nombre de sociétés de propriété américaine possédant plusieurs usines est déjà amorcée et elle s'intensifiera probablement à la suite de la signature de l'Accord. Les entreprises locales de produits moulés et profilés sur commande ne seront pas sérieusement touchées par l'Accord, parce que ces produits ne sont pas commercialisés. Les petits fabricants de produits de base devraient rationaliser leur gamme de produits et s'imposer davantage sur le marché nord-américain alors que les exportations de produits spéciaux devraient augmenter, grâce au meilleur accès au marché américain.

Les effets nets de l'Accord devraient se traduire par une augmentation importante du volume de production des usines canadiennes, soit de 5 à 10 p. 100, et par une légère hausse du nombre des emplois.

Un climat commercial libre devrait entraîner une rationalisation géographique du marché selon laquelle les fournisseurs du centre du Canada se limiteraient aux marchés voisins canadiens et américains. Ces fournisseurs restreindraient ou élimineraient leurs expéditions vers les régions éloignées de l'est et de l'ouest du Canada afin d'exploiter au mieux le marché local et ainsi diminuer les coûts de commercialisation et de distribution. Les entreprises de faible envergure pourraient éprouver des difficultés à absorber la hausse des coûts de commercialisation et d'immobilisations nécessaires à l'amélioration de leur compétitivité. Par conséquent, la création d'associations et d'entreprises en participation pourrait être essentielle au maintien de leur présence sur le marché.

Les dispositions de l'Accord touchant les achats de l'État devraient ouvrir davantage aux fournisseurs des produits en caoutchouc les marchés publics canadiens et américains.





\* Estimations d'ISTC.

En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les tarifs entre ces 2 pays seront éliminés le 1<sup>er</sup> janvier 1989, en 10 tranches annuelles égales; rappelons que les tarifs canadiens sont, en moyenne, 2 fois supérieurs à ceux des États-Unis. De plus, la disposition de l'Accord touchant le séjour temporaire de gens d'affaires garantit à ces personnes et aux entreprises un meilleur accès au marché américain pour vendre leurs produits et fournir un service après-vente à leur clientèle. Les dispositions de l'Accord visant les achats de l'État devraient ouvrir les marchés publics de l'un et l'autre pays.

### Facteurs technologiques

L'industrie des produits en caoutchouc a facilement accès aux matériaux de pointe et utilise en général des machines et du matériel ultramodernes. La technologie de fabrication et de transformation provient en grande partie des États-Unis, du Japon et d'Europe de l'Ouest.

Même s'il se fait peu de R-D au Canada, les filiales de propriété étrangère ayant à leur disposition la plus récente technologie. Les techniques mises au point par certains fabricants canadiens ont servi à créer des produits contribuant à l'augmentation de la production et des exportations. Il s'agit de produits tels que : boudins d'étanchéité pour les tableaux de circuits imprimés et les commutateurs à effleurlement; paliers d'arbres, destinés aux secteurs maritime et industriel, à base de polymères synthétiques résistants mieux aux charges très élevées et aux mauvaises conditions de fonctionnement; revêtements de toiture en caoutchouc à une couche et joints d'étanchéité pour les passages à niveau.

Les fabricants canadiens de produits moulés et profilés sur commande pour le secteur de

l'exploitation des richesses naturelles semblent à l'abri de la concurrence des importations, parce qu'ils sont situés à proximité des marchés et peuvent offrir un vaste service à la clientèle.

De nombreuses sociétés de propriété de l'automobile, ont rationalisé leur production avec leurs filiales américaines et continueront de le faire afin d'améliorer leur rendement et leur productivité.

Toutefois, certaines entreprises canadiennes de propriété étrangère, surtout américaine, n'ont pas accès au marché d'exportation américain et d'ailleurs, ce qui limite leurs projets d'expansion et d'amélioration de la compétitivité.

Actuellement, les fabricants canadiens bénéficient d'une protection tarifaire d'environ 10 p. 100 sur de nombreux produits en caoutchouc taxables importés des États-Unis.

Les taux de change jouent un rôle important dans la compétitivité, mais cette industrie considère que cet avantage est secondaire, lorsque le dollar canadien vaut environ 85 ¢ US.

Les coûts élevés du transport, ainsi que le coût et la difficulté d'assurer un service à la clientèle qui tient compte des distances, favorisent généralement les fabricants canadiens sur le marché intérieur.

Cependant, ces mêmes facteurs empêchent les producteurs canadiens de percer sur les marchés d'exportation. Toute expansion éventuelle reste liée à la présence accrue des sociétés étrangères qui se font remarquer avec l'installation directe d'usines et de réseaux de distribution. D'autre part, les sociétés canadiennes pourraient signer des ententes d'association avec les entreprises locales sur

d'autres marchés afin de rationaliser la production et de partager, sur leurs marchés respectifs, la commercialisation et la distribution des produits de chacun des associés.

### Facteurs liés au commerce

Au Canada, les tarifs de la nation la plus favorisée levés sur les produits en caoutchouc vont de la franchise à 17,5 p. 100; cependant, la plupart de ces produits sont frappés d'un tarif de 10,3 ou de 11,3 p. 100. Aux États-Unis, les tarifs varient de la franchise à 6,6 p. 100, mais de nombreux produits sont touchés d'un tarif de 3,1 et de 5,3 p. 100. Les tarifs américains sur les produits non visés par le Pacte de l'automobile valent en général la moitié des tarifs canadiens. Le Japon impose des tarifs oscillant de 3,4 à 5,8 p. 100 et la CEE, de 2,5 à 10 p. 100. La politique d'américanisation des achats qui constitue une barrière non douanière a sérieusement compromis les exportations de tuyaux, de courroies de tapis roulants et de certains produits moulés et profilés en caoutchouc.



La rationalisation de cette industrie à l'échelle nord-américaine a été amorcée au milieu des années 70 et s'est accélérée après la récession. Depuis, quelques multinationales se sont retirées de ce secteur et certains de leurs biens ont été achetés par de nouveaux propriétaires ou des gérants d'entreprise. Depuis quelques années, il faut noter la création d'un certain nombre de sociétés spécialisées dans la fabrication de produits comme les revêtements de toiture et les tuyaux faits sur commande.

La part des importations a augmenté de façon constante, passant de 23,2 p. 100 en 1980 à 32,1 p. 100 en 1986, pendant que le rendement des exportations s'améliorait, grimpant pour les expéditions de 5,8 p. 100 à 10,2 p. 100, à la suite de la rationalisation des usines tant au Canada qu'aux États-Unis.

En 1982, le début de la récession a provoqué une importante baisse des bénéfices après impôts dans ce secteur. Par la suite, ces bénéfices se sont redressés et se sont maintenus entre 3 et 4 p. 100, surtout depuis 1984. Sauf en cas de fléchissement économique important, la plupart des fabricants prévoient maintenir la rentabilité de leurs usines.

## 2. Forces et faiblesses

### Facteurs structurels

Parmi les facteurs influant sur la compétitivité de cette industrie, citons les taux de change, les économies d'échelle, la technologie, le degré de rationalisation, le service à la clientèle et la proximité des marchés pour les produits moulés et profilés sur commande.

En général, les usines canadiennes fabriquant des produits de base ou des produits sur commande le font en petits lots et sur une plus petite échelle que les usines américaines. De ce fait, leurs coûts fixes de production par unité, soit frais généraux, commercialisation, distribution et administration, sont plus élevés. Les coûts consentis aux fabricants canadiens et américains sont habituellement semblables au chapitre des matières premières et, dans certains cas, de la main-d'œuvre.

La productivité de la main-d'œuvre, soit la valeur ajoutée par heure de travail à la production, est plus basse au Canada qu'aux États-Unis en raison des économies d'échelle et du taux moindre d'utilisation des immobilisations. En outre aux États-Unis, les coûts de main-d'œuvre sont souvent moins élevés, car les fabricants s'installent dans les États appliquant la loi du droit au travail, comme en Alabama, où le travailleur n'est pas obligé de s'affilier à un syndicat.

Cette industrie canadienne dessert surtout le marché intérieur. En 1986, seulement 10,2 p. 100 de la valeur des expéditions, soit 103 millions de dollars, ont été exportés, dont 78 p. 100 vers les États-Unis. Il s'agissait essentiellement de tuyaux de caoutchouc, soit 43 p. 100. La même situation se retrouve dans de nombreux pays, y compris les États-Unis, l'Europe de l'Ouest, l'Inde et le Japon.

Les matières premières représentent environ 56 p. 100 des coûts directs de fabrication des produits en caoutchouc; les coûts de la main-d'œuvre et de l'énergie, environ 30 et 14 p. 100 respectivement. Les élastomères — synthétiques, spéciaux ou naturels — correspondent à 60 p. 100 des coûts de ces matières premières tandis que les additifs comme le noir de carbone, les argiles, les accélérateurs, les plastifiants, les pigments et autres produits chimiques servant à la composition des produits, comptent pour environ 22 p. 100. Une vaste gamme d'autres composants tels que fils, tissus, pièces et matériel d'emballage constitue le reste. Près de 65 p. 100 des matières premières sont d'origine canadienne. Les matières importées sont surtout les élastomères naturels ou spéciaux qui ne sont pas fabriqués au Canada.

La société Polysar Limited, de Sarnia en Ontario, est le seul fournisseur canadien de caoutchoucs et, à ce titre, fabrique la majorité des élastomères synthétiques utilisés au Canada. Certaines filiales canadiennes s'approvisionnent auprès de leur société mère aux États-Unis.

Les fournisseurs d'élastomères, d'additifs chimiques ou d'élastomères synthétiques sont une importante source d'aide technique pour l'industrie de la transformation.

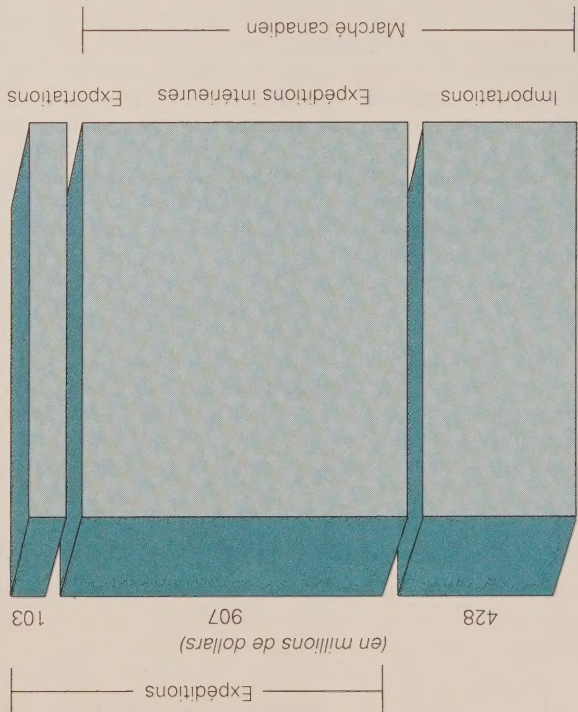
### Rendement

Depuis 10 à 15 ans, les expéditions\* et la consommation apparente de produits en caoutchouc, à l'exception des pneus et des chambres à air, n'ont presque pas augmenté au Canada, aux États-Unis, dans la CEE et au Japon.

De 1973 à 1986, le taux de croissance annuel réel de la valeur des expéditions était de 1,1 p. 100. Par comparaison, les expéditions pour l'ensemble des industries manufacturières ont augmenté à un taux annuel de 2,3 p. 100. Pendant cette même période, l'emploi dans ce secteur est demeuré stable, à l'exception de la baisse prononcée liée à la récession de 1981 à 1983, période suivie d'une reprise.

\* Les principales statistiques portant sur les entreprises, l'emploi et les expéditions proviennent d'estimations faites par cette industrie et des données de Statistique Canada pour l'ensemble de l'industrie des produits en caoutchouc.





1986 - Importations, exportations et expéditions  
intérieures.

Divers produits, dont les blanchets d'imprimerie, les tapis, les amortisseurs de vibrations ou nappes, les feuilles et les lamins, composent le reste de la production de ce secteur.

Selon les données de 1986, cette industrie emploie quelque 8 500 personnes et expédie pour environ 1 milliard de dollars de marchandises par an; ses établissements sont ainsi répartis : en Ontario, 58 p. 100; au Québec, 25 p. 100 et dans les provinces de l'Ouest, 16 p. 100. Pour chaque région, ces chiffres correspondent en gros à la répartition des emplois. L'Ontario et le Québec regroupent les entreprises de plus grande importance. Les expéditions proviennent à 63 p. 100 de l'Ontario et à 34 p. 100 du Québec.

Environ 75 p. 100 de la valeur des expéditions sont assurées par des sociétés de propriété étrangère qui comptent pour près de la moitié du nombre total des sociétés de cette industrie. De plus, de nombreuses filiales installées au Canada fabriquent le même genre de produits que leur société mère. Toutefois, 60 p. 100 de ces filiales exportent leurs produits qui servent souvent à compléter la gamme offerte par la société mère.

Les filiales étrangères dominent le secteur de la fabrication des bases tels que les tuyaux, les courroies en V et les courroies plates, tandis que les sociétés de propriété canadienne ont tendance à fabriquer des profils sur commande, des revêtements de rouleaux, des revêtements intérieurs de réservoirs et de tuyaux ainsi que des composants faites sur commande. Toutefois, il faut noter qu'une société de propriété canadienne est également un important fabricant de tuyaux et de courroies en V.

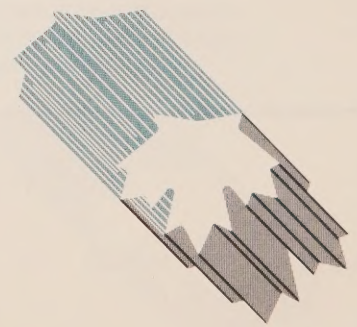
L'industrie canadienne des produits en caoutchouc est fortement concentrée : quelque 12 sociétés établies au Canada, dont la majeure partie est de propriété américaine, effectuent chacune des ventes annuelles de plus de 35 millions de dollars et assurent quelque 40 p. 100 de la valeur des expéditions; la plupart fabriquent une gamme de produits très utilisés par d'autres industries. Les sociétés de propriété canadienne, pour leur part, sont souvent de moindre envergure et offrent une gamme de produits plus restreinte, leurs ventes n'atteignant pas 5 millions de dollars. Quelques grandes sociétés canadiennes se sont distinguées à l'échelle nord-américaine dans la fabrication de produits spécialisés ou ont pris de l'expansion grâce à l'acquisition de biens auprès d'importantes sociétés étrangères ayant rationalisé leurs activités au Canada.

En 1986, les importations de produits en caoutchouc, dont 83 p. 100 provenaient des États-Unis, s'élevaient à 428 millions de dollars et représentaient 32,1 p. 100 du marché canadien. Ces importations comprenaient surtout des pièces de véhicules automobiles, 17 p. 100; des tissus enduits, 17 p. 100; des tuyaux, 9 p. 100; des courroies, 8 p. 100 et du matériel d'emballage, 7 p. 100. Les expéditions effectuées entre les différentes usines des sociétés de propriété étrangère afin de compléter leur gamme de produits représentent une grande partie des importations canadiennes.

Une variété de produits en caoutchouc entre au Canada en franchise, soit environ 23 p. 100 du marché intérieur total ou 310 millions de dollars. Près de 30 p. 100 des importations entrent au Canada en franchise et comprennent des composants et des matériaux utilisés dans la construction de machines agricoles et autres, ainsi que des pièces d'origine pour les automobiles telles que pièces de freins, bourrelets étanches, pare-chocs, bagues, joints d'étanchéité, bagues isolantes, montures de moteurs et de carrosseries et isolants.

Près de la moitié de la valeur des importations qui entrent au Canada en franchise, soit 65 millions de dollars en 1986, est admise en vertu des dispositions du Pacte de l'automobile; par ailleurs, 60 p. 100 des exportations canadiennes se font vers les États-Unis en vertu des dispositions du Pacte.





P R O F I L  
DE L'INDUSTRIE  
PRODUITS INDUSTRIELS  
EN CAOUTCHOUC

1988

AVANT-PROPOS

Etant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'Etat chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

*Robert LaPointe*  
Ministre

Canada

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie canadienne des produits en caoutchouc regroupe 15 entreprises spécialisées surtout dans la production de composants et de produits finis en caoutchouc, en polyuréthane et autres élastomères\* à l'exception des pneus, des chambres à air et des chaussures. Elle fabrique aussi des tuyaux, des courroies, des boudins, des boudins ainsi qu'une multitude d'autres produits.

Cette industrie fournit des produits à presque toutes les industries de transformation des ressources et de fabrication, soit les industries du secteur primaire, de l'automobile et des biens de consommation durables. Environ 35 p. 100 de la production de cette industrie canadienne servent à approvisionner le secteur de l'exploitation des richesses naturelles — mines, hydrocarbures et forêts —, tandis qu'une autre tranche de 30 p. 100 est dirigée vers l'industrie de l'automobile.

Les divers produits de cette industrie peuvent se classer en différentes catégories : les produits de base tels que tuyaux, courroies en V et courroies plates; les produits moulés et profilés sur commande (un grand éventail de ces produits est expédié chez des clients installés bien souvent dans un rayon de 150 à 200 km du lieu de fabrication) et, enfin, les produits spécialisés uniques ou de marque déposée dont certains sont le résultat d'une technologie brevetée. Cette dernière catégorie comprend les revêtements de toiture en caoutchouc à une couche, les papiers d'arbres destinés aux secteurs maritime et industriel, les joints d'étanchéité, les tampons de quais maritimes et les joints d'étanchéité pour passages à niveau. Même s'il n'existe aucune statistique précise, les produits de base représentent environ 65 p. 100 du marché de cette industrie canadienne; les produits moulés et profilés, environ 30 p. 100 et les produits spécialisés, seulement 5 p. 100. Le tableau suivant présente un aperçu de cette industrie.

PRODUITS — VALEUR DES EXPÉDITIONS (en %)

Tuyaux	12
Boudins étanches	10
Produits moulés, profilés et faits à la machine pour automobile	10
Courroies plates, tapis roulants, monte-charge et transmissions	8
Courroies en V	6
Produits moulés, profilés et faits à la machine autres que pour automobile	6
Caoutchouc pour bandes de revêtement pour pneu	5
Total	57

\* Un élastomère est un polymère naturel ou synthétique possédant les propriétés exceptionnelles de reprendre sa forme et son élasticité.



# Bureaux régionaux

## Terre-Neuve

Parsons Building  
90, avenue O'Leary  
C.P. 8950  
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)  
A1B 3R9  
Tél. : (709) 772-4053

## Ile-du-Prince-Edouard

Confederation Court Mall  
134, rue Kent  
bureau 400  
C.P. 1115  
CHARLOTTETOWN  
(Ile-du-Prince-Edouard)  
C1A 7M8  
Tél. : (902) 566-7400

## Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water  
C.P. 940, succ. M  
HALIFAX  
(Nouvelle-Écosse)  
B3J 2V9  
Tél. : (902) 426-2018

## Nouveau-Brunswick

770, rue Main  
C.P. 1210  
MONCTON  
(Nouveau-Brunswick)  
E1C 8P9  
Tél. : (506) 857-6400

PU 3082

## Québec

Tour de la Bourse  
800, place Victoria  
bureau 3800  
C.P. 247  
MONTREAL (Québec)  
H4Z 1E8  
Tél. : (514) 283-8185

## Ontario

Dominion Public Building  
1, rue Front ouest  
4<sup>e</sup> étage  
TORONTO (Ontario)  
M5J 1A4  
Tél. : (416) 973-5000

## Manitoba

330, avenue Portage  
bureau 608  
C.P. 981  
WINNIPEG (Manitoba)  
R3C 2V2  
Tél. : (204) 983-4090

## Saskatchewan

105, 21<sup>e</sup> Rue est  
6<sup>e</sup> étage  
SASKATOON (Saskatchewan)  
S7K 0B3  
Tél. : (306) 975-4400

## Alberta

Cornerpoint Building  
10179, 105<sup>e</sup> Rue  
bureau 505  
EDMONTON (Alberta)  
T5J 3S3  
Tél. : (403) 495-4782

## Colombie-Britannique

Scotia Tower  
9<sup>e</sup> étage, bureau 900  
C.P. 11610  
650, rue Georgia ouest  
VANCOUVER  
(Colombie-Britannique)  
V6B 5H8  
Tél. : (604) 666-0434

## Yukon

108, rue Lambert  
bureau 301  
WHITEHORSE (Yukon)  
Y1A 1Z2  
Tél. : (403) 668-4655

## Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building  
Sac postal 6100  
YELLOWKNIFE  
(Territoires du Nord-Ouest)  
X1A 1C0  
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires  
de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises  
général des  
communications  
Industrie, Sciences et  
Technologie Canada  
235, rue Queen  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771



# Produits industriels en caoutchouc

Industry, Science and  
Technology Canada

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada



P R O F I L  
DE L'INDUSTRIE

